一般社団法人日本コンピュータシステム販売店協会ニュース

JCSSA NEWS

Vol. 71
2014 Summer

特集　サマーセミナー

企業を変革する「デジタルマーケティング」と「ホワイトカラーの生産性向上」

会長の声　2
景気回復のシグナル

特集　3
サマーセミナー
企業を変革する「デジタルマーケティング」と「ホワイトカラーの生産性向上」

人材育成　6
新入社員セミナー

トレンドスコープ　7
・クラウド時代のIT資産管理
・IoEの価値と新時代のITビジネス

レポート　9
・交流促進委員会
・市場実態調査委員会
・サポートサービス委員会
・ITビジネスモデル委員会

イベントガイド　12
・各種ツアーのご案内

新会員のご紹介　13

JCSSAよりお知らせ　16

一般社団法人
日本コンピュータシステム販売店協会
大塚 裕司　会長

会長の声

景気回復のシグナル

この度、JCSSAの会長として、1期2年続投させていただくことになりました。これまで以上に尽力し、精一杯務めてまいりたいと思っております。引き続き皆様のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

今年の4月以降は、Windows XPのサポート終了や消費税の増税問題などの反動で景気が落ち込むのではないかと懸念されていた方もいらっしゃるでしょう。しかし、実際は、大塚商会も含めた多くの企業で、年明けから売上は伸び続けています。これは、景気回復の流れが続いていることによるものではないでしょうか。また、XPのサポート終了に続いて、来年の7月にはWindows Server 2003のサポート終了が控えています。サーバに関しては、XP製品とは違い移行に時間を要するため、早期の移行が必要であることをお客様にお伝えし、積極的に移行サービスの提供を進めてまいりましょう。

昨年までは、「ITを活用して、コストを削減するためのサービスを提供していきましょう」とお話ししてきました。しかし、景気回復の流れに伴い、今私たちに求められているのは、コスト削減だけではなく、人材不足のニーズに対応するためのサービスを提供することです。大塚商会では、人材不足だからといって人員を増員するのではなく、代わりにITを活用することで生産性を向上させ、売上を増加させることに成功しています。またマルチデバイスを効率的に導入し、活用することで生産性が向上し、結果として残業も減り、社員のやる気につなげることもできるでしょう。

3月までは、消費税の駆け込み需要による売上の増加、4月以降に関しても、その流れを受けて着実に売上が伸び、市場は回復傾向にあります。しかし、これからが本番です。この良い流れを継続していくために、生産性を向上させる新たなサービスの提供を積極的に行ってまいりましょう。今後も、日本全体を元気にしていけるよう、皆様と共に頑張ってまいりたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

特集 サマーセミナー

企業を変革する「デジタルマーケティング」と「ホワイトカラーの生産性向上」

2014年6月9日、JCSSA主催のサマーセミナー・懇親会が開催された。サマーセミナーでは、ネットイヤーグループ株式会社の石黒不二代氏をお招きし、日本企業をさらに成長させるための二つのテーマ、「デジタルマーケティング」「ホワイトカラーの生産性向上」についてご講演いただいた。セミナー後の懇親会は、多くの会員企業の皆様が親交を深める場となった。

石黒 不二代氏
ネットイヤーグループ株式会社　代表取締役社長 兼 CEO

名古屋大学卒業後、ブラザー工業に入社。海外向けマーケティング業務に携わる。その後、スワロフスキー・ジャパンにて新規事業担当マネージャーに。育児をしながらスタンフォード大学に留学し、MBAを取得。シリコンバレーでコンサルティング会社を起業し、ヤフー、ネットスケープ、パナソニック、ソニーなど錚々たる企業を顧客とする。1999年にネットイヤーグループ設立に参画し、2000年より現職。内閣府の「選択する未来」委員会や経済産業省の産業構造審議会委員など、公職も務めるほか、母校の名古屋大学で職業論に関する講義を行うなど、多方面で精力的な活動を続けている。

お客様との関係性を深める デジタルマーケティング

私はアメリカでMBAを取得し起業した後、日本に戻ってきました。帰国して、日本が出遅れていると感じたのが本日のテーマである「デジタルマーケティング」と「ホワイトカラーの生産性向上」です。逆の言い方をすれば、日本におけるこの二分野はまだまだ伸びしろがあるとも言えます。これらについて、現状と今後の展望をお話しさせていただきます。

まず、「デジタルマーケティング」についてですが、私はよく「お客様とお付き合いするためのシナリオ」と例えています。企業とお客様の関係は、人間関係と同じです。最初は無関心だったのが、好意を持ち、大好きになり、熱愛に至る。これを言い換えたものが、マーケティング用語である認知や興味、欲求といった言葉です。お客様に関心を持っていただきロイヤルカスタマーへ、というマーケティングの大きな流れは変わっていませんが、お付き合いの仕方は今後大きく変わってきます。それが「デジタル」という部分に表されています。

ITの浸透によって、消費者が受け取る情報はこの10年で500倍になったとも言われています。また、消費者自身がメディアを通じて情報を発信することも可能となりました。この変化に伴い、マス・マーケティングは効力を失います。これまでは、「どれだけ多くのお客様へメッセージを伝えられるか」が重要でした。しかしこれからは「一人一人のお客様を知り、シナリオをつくる」ことが大切になります。皆さん、メールアドレスを最低一つはお持ちですよね？ 近い将来、地球上のすべての人が最低一つのIPアドレス・Cookie・メールアドレス・ソーシャルアカウントを持つことになるでしょう。誰もが個人にひも付いたIDを持つようになると、たとえ個人名がわからなくても、その発信内容からその人の属性を特定できるようになります。これを活用し、お客様それぞれのニーズに沿ったメッセージを発信する。それがこれからの時代に必要とされる、デジタルマーケティングです。

非構造化データがもたらした 4つの変化

デジタルマーケティングは、ビッグデータの活用によって可能となります。ビッグデータは構造化／非構造化データに分けられます。前者はインターネットが普及する前から存在し、顧客や在庫データといった表計算ソフト等で管理されているものです。一方後者は、インターネットの普及に伴い生まれた、構造化されていないデータのこと。検索ワード、閲覧履歴、音声、画像、映像

といったものがこれに当たります。この非構造化データを活用することで、マーケティングは以下のような変化を遂げます。

①データがさらにビッグになる
②潜在ユーザーを把握できる
③消費者の気持ちがわかる
④情報がリアルタイムに把握できる

「①データがさらにビッグになる」というのは、アマゾンが良い例です。アマゾンにはリコメンドサービスがありますね。高い精度に誰もが驚いた経験があるのではないでしょうか。あれはシステムが優れているのではありません。アマゾンが誇るのはユーザーの多さ、すなわちデータの大きさです。データをどれだけ収集できたかによって、サービスの精度が変化するのです。

次に「②潜在ユーザーを把握できる」。消費者が情報発信することがなかった時代、企業が把握できるデータは「商品が購入された」段階から始まっていました。しかし今では「認知」「関心」段階の消費者の情報を得ることができ、潜在ユーザーに対する働きかけができるようになりました。

「③消費者の気持ちがわかる」というのも、消費者が情報発信できるようになったことで可能となった事柄です。これまでは「この人がこの商品を買った」という事実しかわかりませんでした。それが、「買ったのでお気に入りになった」「買ったけれどあまり良くなかった」といった気持ちまで把握できるようになりました。これもお客様への働きかけに活用できるでしょう。

そして、すべての「④情報がリアルタイムに把握できる」ようになったことも重要なポイント。これら4つが、ビッグデータ以前／以降の大きな変化です。

ビッグデータを データマイニングで活用する

デジタルマーケティングの手法の一つとして、自社メディアとソーシャルメディアの融合が進んでいます。サイトに登録を行う際に、Facebook経由でのログインを求められることがありますね。この狙いは、自社サイトでの購入履歴とSNSでの属性といった、それぞれのサイトのデータをひも付けること。そうすることで、自社サイトの訪問者の属性がより細かく識別できるようになります。そうして取り出した情報をデータマイニングし、活用するのです。

例えば、今やあまり効果がないと思われているメルマガ。これは未だに「マス」向けなのが原因です。一通目のメールで、この人はどのURLをクリックしたか、どの商品を購入したかを特定しておき、次のメールはその興味関心によって内容を変化させる。そうして個人をひも付けすることで効果が生まれます。これまでのように、お客様を画一的な「マス」ととらえるのではなく、個人を識別していくことで、より効果的なマーケティング活動を行うことができます。

50年後の 日本の労働人口は？

次に、「ホワイトカラーの生産性向上」についてお話しします。私は今、内閣府の「選択する未来」委員会で日本の50年先について考えています。このままいけば、日本の人口は3分の2になり、労働人口は40％減少すると予測されています。女性の活用や移民受け入れなど、国として行うべきことはありますが、これに加えて個人の生産性を高めていくことは必須課題です。

生産性とは、より少ない労力（インプット）で、より多くの価値（アウトプット）を生むという概念です。この委員会に入るまでは、日本の生産性は高いというイメージを持っていたのですが、実はそれは製造業に限ってのこと。日本の生産性は主要先進7カ国中、18年連続で最下位なのです。

スマートエンタープライズが 日本を救う

この結果の陰には、日本特有の文化があります。オフィスで仕事をすることや、雑務が多いこと、成果主義ではなく年功序列であること。これらが日本の生産性向上を阻んできました。

こうした問題に対して私が訴えたいのが、「スマートエンタープライズ」。ITと情報を活用することで、一人当たりの生産性を高めた会社のことです。日々の活動をデータ化し、共有し、活用する。このサイクルをつくるだけで、生産性は高まるはずです。

例えば、営業社員は交通費の精算や日報の記入に追われている印象がありませんか？ そのような雑務の時間を商談に回すことができれば、さらに売上の向上が見込めます。そのためには、クラウドサービスをもっと活用すべきでしょう。費用も抑えられますし、システムを使う場所を選びません。入力をすべてスマートフォンのアプリから行えば、移動中の隙間時間を有効活用することができます。記入された商談内容や個人のスケジュールはデータ化し、社内で共有。そして活用する。個人の1カ月間の時間を分析して、次月の行動に生かすこともできるでしょう。

このように、活動をデータ化し、共有し、活用する、というスマートエンタープライズが増えていけば、日本の競争力はさらに高まっていくはずです。

新役員のご紹介

2014 年 6 月 9 日に就任した、非営利型一般社団法人日本コンピュータシステム販売店協会の新役員をご紹介します。

※ 敬称略・順不同

理　事 小西 国康

NEC フィールディング株式会社
取締役 執行役員常務

理　事 石崎 典夫

協立情報通信株式会社
取締役 情報通信システム事業部長

理　事 神山 昌樹

シネックスインフォテック株式会社
常務執行役員
エンタープライズ営業部門長

理　事 池田 光仁

加賀ソルネット株式会社
代表取締役

理　事 大塚 桂一

インテル株式会社
執行役員 営業本部本部長

理　事 高橋 慎介

シスコシステムズ合同会社
専務執行役員
ビジネスパートナー事業統括

理　事 若松 勝久

リコーロジスティクス株式会社
代表取締役社長 執行役員

理　事 佐藤 恭平

日本マイクロソフト株式会社
パートナーセールス統括本部
業務執行役員 統括本部長

セミナー終了後の懇親会

セミナーに引き続き懇親会が行われ、多くの方々にご参加いただいた。始めに、JCSSA 会長 大塚裕司氏の挨拶。続いて、来賓の経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課課長 江口 純一氏、レノボ・ジャパン株式会社 代表取締役社長 ロードリック・ラピン氏にご挨拶をいただいた。ご挨拶と乾杯のご発声は一般社団法人コンピュータソフトウェア協会 会長 和田成史氏から頂戴した。その後歓談の時間を挟み、新理事 8 名、新会員 3 社の紹介が行われた。中締めは、JCSSA 理事 古田耕児氏にお願いした。

JCSSA 会長
（株式会社大塚商会 代表取締役社長）
大塚 裕司 氏

経済産業省 商務情報政策局
情報処理振興課 課長
江口 純一 氏

レノボ・ジャパン株式会社
代表取締役社長
ロードリック・ラピン 氏

CSAJ 会長
（株式会社オービックビジネスコンサルタント 代表取締役社長）和田 成史 氏

JCSSA 理事
（株式会社理経 取締役 技術センター長）
古田 耕児 氏

新入社員セミナー

新たにIT業界の一員となった新入社員を対象に、人材育成の専門家やIT業界で活躍するビジネスパーソンが講演を行い、旬な話題やアドバイスをお伝えする『新入社員セミナー』。2014年4月16日に文京シビックホール大ホールにて開催され、32社から約900名の新入社員たちが参加した。

始めにJCSSA会長の大塚裕司氏より開会の挨拶が行われた。大塚氏は、「皆さんが新しい力となってIT業界を盛り上げてください。お客様に喜んでもらえるような提案やサポートのできる人材に成長されることを心待ちにしています」とエールを送った。

『コミュニケーションの重要性』

株式会社パンネーションズ・コンサルティング・グループ
代表取締役　安田 正 氏

第一部の講演は、人材育成を支援しコミュニケーション教育を専門とするパンネーションズ・コンサルティング・グループより、代表取締役の安田正氏にお話しいただいた。「社会人として成功するためには、最低限のマナーが必要です。その中でも、特に大切なのが挨拶。営業にとって、お客様が抱く第一印象は非常に重要です」と安田氏。第一印象を良くするために必要なことについて、メラビアンの法則が紹介された。メラビアンの法則によると、まず意識すべきことの1つに「表情」がある。安田氏は「コミュニケーションは言葉よりも先に、お互いの表情を読み合うことからスタートします。良い印象を与えるには、上の歯を6本以上見せて口角を上げることを習慣にしてください」と訴えた。続いて重要なのは「声」。壇上に数名の新入社員を上げて挨拶をさせ、それを例にして話が進められた。「私たちは自分が発する音声によって、損をしたり得をしたりします。例えば、低い声で話すと信頼感を与えますが、高い声で話すと社交的な印象を与えます。営業にとっては社交性が命なので、高い声で話すことを意識してください」と語った。意識すべきことの最後に「話し方」を挙げ、「質問に対して答えが的確な人は話し方が上手です。相手に何を話せばいいのかを頭の中に描いて、最初にポイントを伝えておくことが大切です」と述べた。

講演の最後に、社会人として成長するためのコツが紹介された。「1週間のうち3日だけ勉強を続けてください。それを続けると、8年後には勉強をしていなかった人と140倍の力の差になっているでしょう。今日から一生懸命勉強してください。20代の過ごし方を少しだけ工夫することで、その後の人生が本当に充実したものになりますよ」と締めくくられた。

『皆様の輝く仕事人生のために』

エレコム株式会社
取締役社長　葉田 順治 氏

第二部は、パソコン周辺機器・デジタル関連商品の販売、製造を手がけるエレコム株式会社 取締役社長の葉田順治氏に登壇いただいた。まず葉田氏は、IT業界の特徴についてPCの変遷を振り返りながら説明した。「IT業界は非常に変化の激しい業界です。その流れについていけるように、しっかり勉強して知識を蓄えてください」と訴えた。

続いて直近20年の社会構造について、「大きく変化したことは2つあります。1つは、生産拠点が海外へ移転され、移転先の新興諸国に利益をもたらし、先進国から新興国へ富が移転したこと。2つ目は、IT大国であるインドのように、システム開発の拠点が先進国から新興国に移転したことでしょう」と述べた。

最後に仕事の心構えについて「営業とは自分を売り込むことです。そして、話し上手ではなく聞き上手であることが大切です。事前にお客様の情報を調査し、自分との共通事項を1つでも見つけておきましょう。また、自分の長所・短所を自覚することも、仕事をする上で重要なこと。短所については60点の合格点を取り、長所については徹底的に伸ばして200点、300点を取ることを目指してください。仕事ではできない理由を考えるのではなく、どうしたらできるのかを考えましょう。今日から決してあきらめることなく努力を続け、皆さんが輝かしい仕事人生を築いていくことを祈っています。期待しています」と激励した。

クラウド時代のIT資産管理
～IT資産管理の新しいビジネスモデル～

株式会社アエルプランニング
代表取締役　甲田 展子 氏

スマートフォンやタブレットの登場、クラウド化の進行により、IT資産管理環境は変化を遂げている。JCSSAでは4月17日、IT資産管理の第一人者であるアエルプランニングの甲田展子氏をお招きし、最近の国際動向を織り交ぜながら、今後のIT資産管理ビジネスの展開についてお話しいただいた。

状況・使用・運用の管理が鍵

今のIT資産管理はツールによって情報を集めることに終始し、その先の情報の分析ができていないと甲田氏は指摘した。これからはツールで集めた情報をどのように分析し、その結果、どのような提案を企業側に提供できるかが重要になるという。甲田氏はIT資産管理のポイントについて「IT資産がどこにどれだけ存在しどのような稼働状況であるか、また、それらを誰がどのように使用し、導入から廃棄までのライフサイクルで適切に運用できているかを管理していくこと」と説明した。つまり、「状況・使用・運用」を管理していくことが、IT資産管理ビジネスの鍵となるという。また、IT資産管理ビジネスで最もブームになっているのがソフトウェア資産管理（SAM）である。SAMビジネスにおいては、エンタープライズ企業と中堅・中小企業ではニーズがまったく異なると甲田氏は主張する。「資産管理ビジネスで一番市場が伸びているのはエンタープライズ企業です。SAMに関しては、非常に積極的にライセンスコンプライアンスに取り組もうとしています。それに対して中堅・中小企業は資産管理に後ろ向きな傾向があり、ニーズは低いでしょう。お客様のニーズが資産管理に積極的であるのかそうでないのかによって、コミュニケーションもアプローチもかなり違ってくるというのが私の見解です」と語った。

サービス化の流れへの質的変化

続いて甲田氏は、世界のIT資産管理の実務者に対して最新情報や教育を提供する国際IT資産管理者協会（IAITAM）の情報を基に、米国の最近の動向について解説した。「IT資産管理のビジネスモデルは、大きく変わるのではないかと予測されています。IAITAMの日本支部長である武内氏は流通販売モデルは終焉に向かい、質的変化を遂げると予測。つまり、米国では流通業がハードウェア・ソフトウェアを仕入れて売るという販売モデルから、クライアント環境をサービスとして提供するという質的な変化が始まっています。この変化に対応していくためにはいくつかのポイントがあります。1つは、一人のユーザーが複数のデバイスを持つマルチデバイスの流れに対応するために、デバイスを個々に管理するのではなく、誰がどのデバイスを利用しているのか、ユーザーとデバイスを紐づけて管理していくこと。2つ目は、クラウド化の進行によるクラウドサービス管理のニーズに対応するために、今までのように在庫情報を収集する管理ではなく、どんなアプリケーションがどのくらいの頻度で起動したのかなどをチェックして、利用者が本当にクラウドサービスを利用しているかどうかを把握し、まったく起動していなければ導入を見直すなど、利用状況を把握し管理すること。3つ目は、ソフトウェアのライセンス監査の増加によるコンプライアンスリスク回避の需要に対応するために、ライセンスの最適化や保守契約の見直しなどサービスの契約を管理すること。これらのポイントを踏まえ、付加価値のあるサービスを提供することが新しい課題になってくるでしょう」と述べた。さらに甲田氏は、「サービス化の流れによって、日本のIT業界は分野ごとに分業する水平統合から、分業せずにすべて1社で請け負う垂直統合になるのではないかといわれています。垂直統合化が進むと、大手企業を中心に資産管理のノウハウを持つ情報システム子会社を次々と買収して、ITサービスの提供能力を強化し、その情報を外に出さず隠蔽する傾向があります」と説明した。

最後に甲田氏は「企業のニーズをしっかり見極めて、そのニーズに合ったアプローチをしてください」と訴えた。

IoEの価値と新時代のITビジネス

シスコシステムズ合同会社
ビジネスパートナー事業 専務執行役員　高橋 慎介 氏

2013年度に最も流行したIT用語の1つ、「Internet of Everything (IoE)」。JCSSAでは5月14日、IoE事業をリードしてきたシスコシステムズの高橋慎介氏をお招きし、IoEによってもたらされる経済効果や、活用事例についてご講演いただいた。

10年間で76.1兆円の価値

まず高橋氏は、IoEについて「IoEとは、すべての人、情報システム（業務プロセスとデータ）、モノがインターネットにつながることです。現在もスマートフォンやPC、タブレットをインターネットにつなげることで、メールをしたりブログを読み書きしたり、動画を投稿したりすることが可能ですが、IoEはインターネットにつながる対象が、あらゆる人、情報システム、モノにまで拡大した世界を指します。例えば、自動車がインターネットにつながりデジタル化されると、ドライバーのブレーキの回数や運転の癖をデータ化し分析することが可能になるでしょう。そして、その分析結果を事故の防止に役立てることで、新たなサービスを提供することができるようになります。また現状は、インターネットにつながっているモノはごく一部で、世の中に実在する99.4％のモノがつながっていません。しかし、2000年には、インターネットに接続可能なモノが約2億個でしたが、スマートデバイスの普及などによって、現在は約100億個まで増加しています。さらにこの勢いは加速し、2020年までに500億個のモノがインターネットにつながり、IoE時代へと大きく成長すると考えています」と説明した。また、IoEがもたらす価値について「IoEは今後10年間で、全世界の企業において1,440兆円、日本では76.1兆円の経済価値を生み出すと予測されています。76.1兆円の経済価値のうち、58.1兆円がスマートメータによる電力供給のコスト削減（スマートグリッド）や、機器のネットワーク化による生産効率の向上（スマートファクトリー）などIT業界固有の案件から得られるものです。残りの18兆円は、遠隔コラボレーション技術を利用して場所にとらわれずに働けるようなワークスタイルの変革による、他業界との横断的な案件から得られるのではないかと分析しています」と解説した。

IoEのキーテクノロジー

IoEを実現する仕組みについて、「IoEを実現するためには、これまでは想定していなかった、人、モノ、情報システムがインターネットにつながるようになるため、それらを自由に最適な形で使えるような基盤を提供することが重要です。特にキーテクノロジーとなるのは、『ビッグデータ』『フォグコンピューティング』『ロケーションサービス』『ウェアラブルデバイス』『セキュリティ』です」と高橋氏。その中でも詳細に説明されたのがフォグコンピューティング。「IoEの進行により500億個のデバイスがもたらすデータは膨大で、何の対処もしなければクラウドがパンクしてしまいます。これに対処するのがフォグコンピューティングで、クラウドとデバイスの間にフォグ（霧）という分散処理環境を置き、事前に大量のデータを選別し、クラウドへの集中化を防ぐ役目があります。クラウドとフォグ、デバイスの3層構造にすることで、データが生成された現場により近いところで、データの処理ができるようになります」と語った。

IoE活用の切り口から考える

IoEの活用について高橋氏は、製造業を例に挙げ、「IoEは、伝統的な製造業に革新をもたらします。IoE活用の切り口である『記録』『追跡』『監視』などの機能は、工場の生産ラインに適しているからです。センサーの技術により、建設機械の稼働状況をリアルタイムに監視し、そのデータを蓄積し分析することで生産性を向上させられるでしょう」と話した。他の業界についても参考となる情報が提供され、「さらに拡大していくIoEの世界を見据えて、戦略的な視点で臨んでいきましょう」と締めくくられた。

交流促進委員会

ネット社会におけるタイムビジネスの最新動向
～多分野に広がる時刻同期のソリューション～

ICT社会におけるネットワークの運用・保守にとって重要なポイントの一つに、時刻の同期が挙げられる。5月28日に、タイムビジネスに精通しているセイコーソリューションズより講師をお招きし、時刻同期の仕組みや時刻認証サービスについてご紹介いただいた。

▲セイコーソリューションズ株式会社 柴田 孝一 氏

デジタルエビデンスの動向と今後

第一部では、柴田氏よりタイムスタンプの最新動向についてご講演いただいた。「電子文書は紙文書と比較して、検索が容易で保管スペースが必要ないなどの利便性がある一方で、改ざんが容易であり、改ざんの痕跡も残らないなどの問題があります。この問題を解決するのが、電子署名とタイムスタンプです。電子署名は、電子文書について『誰が』『何を』作成したのかを証明します。これに対してタイムスタンプは電子文書について『いつ』『何を』作成したのかを証明できる技術です。この2つを併用することで、電子文書の証拠性を確保することができます」と柴田氏。タイムスタンプサービスの信頼性の基盤として、2005年に制定されたタイムビジネス信頼・安心制度を紹介し、「この制度は、時刻認定事業者（TSA）が認定時刻配信局（TAA）から時刻の配信・監査を受けることで、極めて信頼性の高いタイムスタンプサービスの提供が保障されます。また、タイムスタンプの時刻は、独立行政法人情報通信研究機構（NICT）が供給する協定世界時刻と1秒以内に合うよう規定することで、信頼できる時刻の提供を実現しています」と解説した。また、タイムスタンプの有効期間は10年程度と長いので、長期署名技術は電子文書の長期保存に有効であるという。最後に、デジタルエビデンスの活用事例として、カルテなど医療文書の電子化保存や知的財産の先使用権の確保などを挙げて、ペーパーレス化に伴い、さらにデジタルエビデンスが重要になると説明した。

▲セイコーソリューションズ株式会社 菊池 一弘 氏

ネットワークシステムでの時刻同期の重要性

第二部では、菊池氏よりネットワーク時刻同期の重要性や最新動向についてお話しいただいた。まず菊池氏は、ネットワークシステムで使用する機器の内蔵時刻がずれてしまう理由として、「PCの内蔵時計には、ハードウェアとソフトウェアの2種類の時計があります。ソフトウェアの時計はOSの起動時にハードウェアの時計を参照して時刻をセットし、OSの終了時に時刻をハードウェアの時計に置き換えます。そのため、ソフトウェアの時計の動作がアプリケーションの使用状況などに影響を受けてずれてしまうと、誤った時刻がOSの終了時にハードウェアの時計に反映されてしまいます」と解説した。また、時刻のずれによって発生する機会損失の例として、ある証券会社の事例を挙げ、「商取引の現場では、一秒でも早く値上がりする銘柄を見つけ出し、人よりも多くの利益を手にすることが重要です。そのため、ある証券会社では、注文を受けてから売買までに1秒以上かかった場合は、顧客に手数料を返却するというサービスを提供し、絶好のタイミングで取引ができるように配慮しています」と1秒の重みについて強調しながら、時刻同期の重要性について説明した。時刻同期の方法について菊池氏は、まずNetwork Time Protocol（NTP）を挙げて「NTPとは、ネットワーク上の機器を世界協定時（UTC）に同期させるためのプロトコルです。弊社のNTPサーバは、時刻源としてNICTが発信している標準電波（電波時計）やGPSなどが選択可能で、UTCと正確に同期することができます」と述べた。その他の同期方法として、携帯基地局を例にPrecision Time Protocol（PTP）を紹介し、「PTPはNTPと比較すると、時刻情報がナノ秒単位まで拡張されているので、高精度の時刻同期が可能で、利用が拡大しています」と話した。

時計台の見学会

講演の終了後に、銀座「和光」屋上にそびえ立つ時計台を見学させていただいた。参加者は時計台を各々撮影するなどして、賑やかな見学会となった。

◀由緒ある時計台をバックにして、参加者全員で記念写真を撮影。

市場実態調査委員会　DI 調査結果報告

平成26年度より開始を予定していた、第1回景気動向調査（Diffusion Index調査）が下記のように実施されました。正会員、賛助会員の皆様より多数のご回答をいただきました。ご協力、誠にありがとうございました。

＜調査概要＞

- **実施日：2014年5月15日**
- **回答最終締切日：2014年5月27日**
- **回答対象会員数：正会員91社、賛助会員59社／合計150社**
  （業界団体及び事業がIT業界外の会員は除く）
- **回答会社数：正会員61社、賛助会員23社／合計84社**
  （回答率：正会員 67.0%、賛助会員39.0% ／合計 56.0%）
- **集計結果発表：6月30日（予定）**
- **集計結果の発表：**
  正会員・賛助会員・全体の集計結果について、全会員に報告いたします。ただし、回答にご協力いただいた会員には、分類を加えた詳細な集計結果をお送りし、お手間をいただいた御礼とさせていただきます。
- **第2回DI調査実施（予定）：2014年11月13日（11月20日締切予定）**
  今後も年2回の調査を実施させていただきたく、ぜひより多くの会員にご回答をいただきたいと思っております。ご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

集計結果は、上記のように各会員にお送りいたしますが、今回の調査結果の概要について、下記にご報告いたします。

- 国内景気の現状：「緩やかに拡大」という回答が多く、半年前と比べて「少しよくなった」という回答が多い。半年後の予測は、「少しよくなる」が1位であるが、「変わらない」も多い。
- 半年前と比べた自社の業績：「増収増益」が圧倒的に多い。半年後の予想は、やや減るものの「増収増益」が多い。
- 春の賃上げ：「やや増加」が多い。賞与の見通しも「やや増加を検討」が多い。しかし、次年度の新卒採用予定は「横ばい」が多く、中途採用予定も「横ばい」が多い。次期の設備投資については「横ばい」が1位だが「やや増加を検討」が次点である。
- 海外拠点の展開：正会員では「考えていない」、賛助会員では「すでに進出している」が1位となっている。進出している国としては、「東南アジア」「中国」「北米」の順は両会員とも一緒であった。今後については、正会員は「ゆっくり推進」、賛助会員は「積極的に推進」という回答が多い。
- 海外製品の輸入：「すでに輸入している」と「まったく考えていない」という意見に分かれた。すでに輸入している国では「東南アジア」「北米」「中国」がベスト3で、「欧州」がそれに続く。今後については「積極的に推進」「ゆっくり推進」「現状維持」と分かれた。
- 貴社の業績に影響を与える要因：「設備投資の回復」が圧倒的に多い。次いで、正会員では「オリンピックの開催」「米国の景気」「消費税」「個人消費の回復」。賛助会員では「設備投資の回復」に続き「個人消費の回復」「円レート」「米国の景気」「アジア新興国の経済成長」「消費税」が挙げられた。
- IT販売が上昇に向かう要因：正会員では「クラウドの需要増加」「タブレットの需要増加」「セキュリティ対策の認知」が上げられ、賛助会員では「セキュリティ対策の認知」「ウインドウズOSの置き換え」「クラウドの需要増加」「パソコン販売の回復」が上位となった。
- 関心のある事柄：「学校のIT化」「医療のIT化」「BYOD」「ビッグデータ」「地方自治体」「社会保障・税番号制度」などが挙げられた。

ご協力をありがとうございました。今後の調査についてもよろしくお願い申し上げます。

サポートサービス委員会

■今年度の活動計画と活動状況

昨年度までのクラウドサービスに関するアンケートでは、予想したほどクラウドの導入が進捗していないように思われた。しかし、市場から受ける感触としては、クラウドの利用が増えているようだ。そこで今年度のテーマは「企業の各種クラウドサービスの導入状況と、サポートサービス形態の変化に関する調査研究」とした。クラウドの定義を明確にし、クラウドサービスの浸透度合いを分析、関連するサポートサービスはどうあるべきかを探ろうというものである。

調査方法は、Webアンケート形式による現状調査で、以下の内容を予定している。

1. クラウドサービスの定義を明確にする調査
2. 企業のクラウドサービス導入状況および計画についての調査
3. サポートサービスに対するニーズの変化の調査
4. クラウドに関連して、ソーシャルメディアの取り組み状況、新たなサポートサービスへの期待についての調査
5. パソコンからスマートデバイスへのシフト傾向や、ネットワークの利用形態の変化などをプロフィール情報から調査

また解説書としては、ソーシャルメディアに関連する小冊子の作成を予定している。

今年度も、タイムリーな報告のために、10月を目標に中間報告とニュースリリースを行う。最終報告についても、1月の早い時点で配布できるよう活動していく予定である。

IT ビジネスモデル委員会

■昨年度の活動成果

昨年度は、「ワークスタイルの変革」をテーマに特徴的な企業にお話を伺い、資料にまとめた。

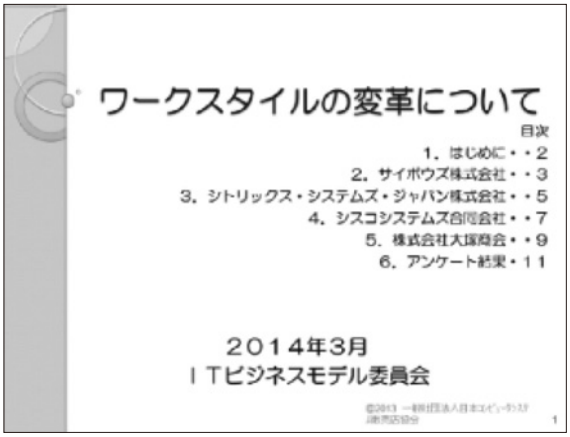
資料の目次は以下のようになっている。

1. はじめに
2. サイボウズ株式会社様
   「ワークスタイル改革は世界征服への布石」
3. シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社様
   「ワークスタイル変革」
4. シスコシステムズ合同会社様「ワークスタイル変革」
5. 株式会社大塚商会様
   「法人ビジネスにおける理想のIT活用とは」
6. ITビジネスモデル委員会アンケート結果

6項のアンケート結果は、昨年10月に協会の会員を対象に、クラウドの現状に関する調査を行ったもので、クラウドビジネスの現状の一端を垣間見ることができる。

■今年度の活動について

「ビジネスのヒントはどこにでも転がっている」という意見があるが、当委員会では新しいビジネスの芽を見つけるために、新たなテーマに関する勉強会を行っている。今年度は、「ビッグデータアナリシスとSNS」をメインテーマとして活動を開始しており、事例を中心に、可能な限り多くの企業のお話を伺う予定である。また、活動方法も早めにアウトプットすることを目指し、開催ごとに簡単なまとめを行い、公開していく予定である。



各種ツアーのご案内

■ベトナム（ハノイ）研修ツアー

JCSSAの海外研修ツアーは、今後の成長が見込まれ、IT業界からの関心が高まっている東南アジアを自分の目で見て学ぶ目的で行われています。お忙しい幹部の方々にご参加いただけるよう、短期間で一つの地域を集中して視察します。毎回15名を超える方々にご参加いただき、高い評価をいただいています。今回は、ベトナムの首都・ハノイを訪問し、最新の投資環境情報やオフショア開発について視察します。既に申し込みは締め切っておりますので、研修の内容については、実施後に本誌にてご報告します。

日　程：2014年7月16日（水）～20日（日）3泊5日
訪問先：三菱東京UFJ銀行 ハノイ支店
KDDIベトナム
セタ・インターナショナル
Tinhvan テクノロジー
NASH TECH VIETNAM
ハノイテレコム
※訪問先は都合により変更になる場合もございます。

■米国エグゼクティブ研修ツアー

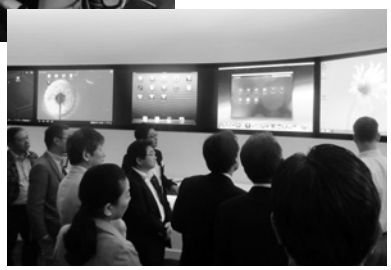
米国のシリコンバレーを定点観測するという目的の本ツアーは、既に8年継続されています。IT業界のトレンドをトップや幹部が自ら肌で感じていただけます。現地幹部や会員同士の交流も盛んで、参加者の方々には大変好評です。毎年6社～7社の米国企業を訪問しており、自由行動日には、PC小売店視察・観光・ゴルフからお好きなツアーを選択することができます。

米国の話題企業を一度に訪問できるJCSSAツアーは、ほかにはない貴重な研修の機会です。ぜひ会員幹部の方々のご参加をお願い申し上げます。

昨年のツアーレポートは以下よりご参照ください。
http://www.jcssa.or.jp/tour/index.html#usa

日　程：2014年10月13日（月）～18日（土）4泊6日
訪問先：インテル
VMウェア
シスコシステムズ
ヒューレット・パッカード
アドビ システムズ
オートデスク
※上記の6社のほか、シリコンバレーコンピュータ歴史博物館を訪問予定です。
※訪問先は都合により変更になる場合もございます。
参加費：380,000円（ホテル・航空賃含む、ビジネスクラスはオプション）
締　切：2014年7月11日（金）

＜昨年の様子＞



新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2014年7月現在　①所在地　②会員代表者　③設立　④資本金　⑤従業員数　⑥入会年月

01

■ 正会員

株式会社網屋

http://www.amiya.co.jp/

①〒104-0033
東京都中央区
新川1-10-14
ニューリバー
ビルディング
②代表取締役
伊藤 整一
③1996年12月
④50百万円
⑤80名
⑥2014年2月

当社の社名である網屋の「網」は、「ネットワークの網」、「セキュリティの網」、「世界をつなぐ網」、そして「人と人とを紡ぐ網」に由来しています。企業の情報システムにおけるセキュリティ対策として、「IT基盤事業」と「SAP（Security Audit Product）事業」の二つを提供しています。「IT基盤事業」では、ネットワークインフラの設計・構築・運用業務と、そのノウハウを生かして誕生したクラウド型のVPNサービス・無線LANサービスを提供。「SAP事業」では、セキュリティ対策ソフトウェアパッケージ製品の開発・販売を行っています。
今後は皆様とのつながりを基に、ITのさらなる普及と利活用の促進に貢献していきたいと考えています。

02

■ 賛助会員

AOSテクノロジーズ株式会社

http://www.aostech.co.jp/

①〒105-0001
東京都港区
虎ノ門5-1-5
メトロシティ神谷町5F
(旧: 虎ノ門45MT森ビル)
②代表取締役社長
佐々木 隆仁
③1995年3月
④480百万円
⑤60名
⑥2014年2月

当社は、「良い技術は世の中を幸せにする」をスローガンに、高い復旧・復元・移行技術を提供しています。お客様の大切なデータを守るためのパッケージソフトとして、『ファイナルデータ』『ファイナルパソコン引越し』などを販売しています。最近は、ハードメーカーや販売会社との協業で、これらの商品をサービス化することにより、幅広いお客様に提案できる機会をいただいております。また、企業では、多様化するコミュニケーションの在り方や、データに対する認識にも大きな変化が起こっていると考えています。BYOD、知財対策、クラウドバックアップなど、会員企業の皆様との協業をさらに進め、新たなビジネスモデルの創造・提案にチャレンジし続けます。今後もご指導をよろしくお願いいたします。

03

■ 賛助会員

株式会社日本ビジネスリース

http://www.nblease.co.jp/

①〒103-0023
東京都中央区
日本橋本町3-4-6
ニューカワイビル
②取締役 営業本部長
加藤 浩久
③2001年2月
④10,000百万円
⑤469名
⑥2014年4月

日本ビジネスリースは、2013年4月、新たに日立キャピタルグループの一員となりました。また、併せて、日立キャピタルのベンダーリース関連の主要事業を日本ビジネスリースと事業統合し、抜本的な事業強化を図ることにいたしました。今後は、両者のノウハウと機能を結集・活用し、顧客基盤・市場シェア・商品力などにおいて、日本一のベンダーリース事業を構築していきます。また、新たなビジネスモデルの開発・ご提供を通じて、お客様や重要なパートナーであるベンダーの皆様方の新たな価値創造に貢献していきます。
今後とも一層のご支援を賜りますよう、お願いいたします。

JCSSAよりお知らせ

●アジアIT企業視察ツアー
開催日時：2014年7月16日（水）～20日（日）
場　　所：ベトナム　ハノイ近郊
対　　象：会員企業の中堅～管理職

●トップエグゼクティブセミナー
開催日時：2014年7月23日（水）15:00～18:30
場　　所：ホテルメトロポリタンエドモント
（東京都千代田区飯田橋3-10-8）

●人事・総務情報交換会
開催日時：2014年8月29日（金）15:00～18:30
場　　所：市ヶ谷健保会館
（東京都新宿区市谷仲之町4-39）

●米国トップエグゼクティブツアー
開催日時：2014年10月13日（月）～18日（土）
場　　所：米国シリコンバレー有力企業各社
対　　象：会員企業の経営トップならびに経営幹部

●JCSSAゴルフ交流会
開催日時：2014年11月1日（土）
場　　所：高坂カントリークラブ
（埼玉県東松山市高坂1916-1）

●ITトレンドフォーラム
開催日時：2014年11月19日（水）15:00～18:30
場　　所：株式会社大塚商会　本社ビル3階
（東京都千代田区飯田橋2-18-4）

〒113-0034　東京都文京区湯島1-9-4 鴫原ビル2F
電話：03-5802-3198　FAX：03-5802-0743
URL：www.jcssa.or.jp　E-mail：jimu5802@jcssa.or.jp

JCSSA NEWS Vol.71 Summer 2014　2014年7月10日発行
発行：一般社団法人 日本コンピュータシステム販売店協会　発行人：大塚裕司　編集発行人：JCSSA事務局　制作：（株）グラスルーツ